

# 厦门小额贷款公司发展的考察与思考

杜朝运<sup>1,2</sup>, 徐 蕾<sup>1</sup>

(1. 厦门大学 经济学院, 福建 厦门 361005;  
2. 泉州经贸学院, 福建 泉州 310000)

**摘 要:** 厦门小额贷款公司起步较晚, 本文对其发展状况进行考察。内部考察主要针对小额贷款公司的自身经营状况, 外部考察主要针对小额贷款公司的经营环境。通过考察可以发现厦门小额贷款公司相对其他金融机构的优势和劣势, 以及发展面临的机遇和障碍。在此基础上, 本文相应提出厦门发展小额贷款公司的建议, 包括小额贷款公司自身发展的对策和外部的政策支持。

**关键词:** 厦门小额贷款公司; 发展状况; 对策

**中图分类号:** F832.7

**文献标志码:** A

**文章编号:** 1673-5684 (2014) 04-0011-05

根据中国人民银行发布的《2013 年小额贷款公司数据统计报告》, 截至 2013 年末, 全国共有小额贷款公司 7839 家, 贷款余额 8191 亿元, 全年新增贷款 2268 亿元。目前已有 31 个省份、自治区、直辖市设立小额贷款公司。<sup>[1]</sup> 相比较起来, 厦门小额贷款公司发展相对滞后, 直到 2012 年 12 月 28 日才出台《厦门市小额贷款公司管理暂行办法》(以下简称《暂行办法》), 2013 年 3 月 18 日厦门市第一家小额贷款公司正式开业。截至 2013 年底, 厦门市六个行政区分别成立一家小额贷款公司。那么, 起步较晚的厦门小额贷款公司发展情况如何? 存在什么问题? 如何解决? 笔者通过实地调研对此进行考察。内部考察主要针对厦门小额贷款公司自身的经营状况进行, 从优势和劣势两方面分析; 外部考察

主要针对厦门小额贷款公司的经营环境进行, 分析其发展面临的机遇和障碍。通过内外部的考察分析, 笔者试图提出厦门小额贷款公司发展的政策建议, 包括内部和外部的对策。

## 一、厦门小额贷款公司发展的内部考察

### (一) 优势

厦门小额贷款公司自运营以来, 总体状况良好。根据笔者的调研, 可以看出小额贷款公司相对其他金融机构具有如下优势:

首先, 机构设置相对简单(见图 1), 所需员工少(一般在 15 至 20 人之间), 经营机制活(总经理对整个公司进行垂直管理, 决策效率高, 执行力强), 在《暂行办法》允许的范围内, 可以根据市场经济环境对利率、贷款金额等做出灵活调调

收稿日期: 2014-07-25

作者简介: 1. 杜朝运(1973), 男, 福建泉州人, 厦门大学经济学院金融系教授, 博士生导师, 泉州经贸学院院长, 研究方向: 金融制度与金融组织;

2. 徐 蕾(1992), 女, 甘肃兰州人, 厦门大学经济学院金融系。

整。

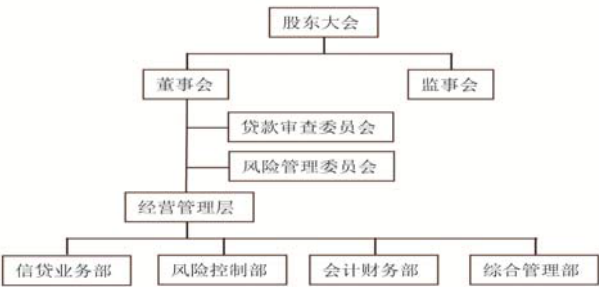


图 1 厦门市小额贷款公司组织架构图

其次，软信息所发挥的作用大。特别是业务开展初期,许多客户由小额贷款公司的股东介绍而来，这些客户多是股东所在的产业链上的公司；小额贷款公司的主管也多有丰富银行从业经验,业务较熟，人脉较广。因此由股东和高管推荐的客户，公司可以获得更多的软信息，对贷款项目的分析有很大的帮助。可以说，在小额贷款公司的业务开展过程中，“血缘”、“地缘”、“业缘”关系贯穿始终。

再次，贷款程序明确、贷款方式人性化。小额贷款公司各部门分工明确，贷款流程如下：客户经理对客户进行调查后完成调查报告；风险经理与客户经理实地考察客户经营状况，验证客户提供的材料与事实相符度；公司内部上会，参会者为总经理、副总经理、信贷部主管、风控部主管、客户经理与风险经理；内部上会通过后，依据贷款金额，按照公司贷款金额分级方式召开风险管理委员会、贷款审查委员会及董事会。上会通过后办理放款，需经公司各部门主管及董事长签字。对于贷款金额、贷款期限可根据客户需要做出调整。客户亦可申请额度内贷款，用款时间由客户决定，一笔贷款有两次展期机会，到期可办理收回再贷业务，方式人性化。

（二）劣势

首先，业务结构单一，产品种类少，贷款对象集中。虽然各小额贷款公司成立之初都打着支持“三农”、小微企业等名号，在公司网站上显示提供多种贷款服务。但是由于经验不足、研发产品能力有限，业务单一，局限在消费、经营性贷款方面。为维持低呆账率，公司一般要求客户提供抵押品，个别股东担保的项目可以采取纯信用担保，所以产品种类也较少。

笔者以厦门一家小额贷款公司（这里姑且称之为 A 公司，见表 1）为例说明。从其信贷结构可以看出，与房地产相关的贷款占总笔数的 25%，占贷款金额的 35%,这有悖于小额贷款公司设立的初衷，也使小额贷款公司面临的风险增加。从业务种类上看，只有抵押贷款与保证贷款两种形式，比较单一。从贷款金额上看，多集中在 100 万至 1000 万，与小额贷款公司扶持小微客户的要求也有偏离。从贷款期限上看，通常很短，多是 3 个月及以内，说明小额贷款公司在资金的供给方面更多的是起过桥贷款的作用，并非是小微企业长期的资金来源。从还款方式看，多集中在按月付息、到期还本的方式，没有体现更多的灵活性。

表 1 2013 年 4 月至 2014 年 4 月厦门小额贷款 A 公司信贷结构

项目		发放		所占比例	
		户数 (户)	金额 (万元)	户数所占 比例	金额所占 比例
按对象划分	1. 个人消费性贷款	55	20388.5	50.46%	51.30%
	其中：与房地产相关贷款	22	8429	20.18%	21.21%
	2. 个人经营性贷款	46	13079	42.20%	32.91%
	3. 企业经营性贷款	8	6280	7.34%	15.80%
	其中：与房地产相关贷款	5	4980	4.59%	12.53%
	合计	109	39747.5	100%	100%
按额度划分	1. 10 万元（含）以下	1	6	0.92%	0.02%
	2. 10-50 万元（含）	8	218.5	7.34%	0.05%
	3. 50-100 万元（含）	23	2109	21.10%	5.31%
	4. 100-500 万元（含）	54	16589	49.54%	41.74%
	5. 500-1000 万元（含）	23	20825	21.10%	52.39%
	6. 合计	109	39747.5	100%	100%
按担保方式划分	1. 保证贷款	59	22546	54.13%	56.72%
	2. 抵押贷款	50	17201.5	45.87%	43.28%
	合计	109	39747.5	100%	100%
按期限划分	1. 3 个月（含）以内	63	22626	57.80%	56.92%
	2. 3-6 个月（含）	42	16701.5	38.53%	42.02%
	3. 6-12 个月（含）	4	420	3.67%	1.06%
	合计	109	39747.5	100%	100%
按还款方式划分	1. 按月付息，到期还本	104	38521.5	95.41%	96.92%
	2. 等额本息	1	6	0.92%	0.02%
	3. 提前一次性付息，到期还本	4	1220	3.67%	3.07%
	合计	109	39747.5	100%	100%

其次,股权结构限制了小额贷款公司的发展。《暂行办法》对小额贷款公司的股权结构作出规定:“股份有限公司应有 8-20 名发起人;其中须有半数以上的出资人在中国境内有自有固定住所,企业法人股权比例不低于 70%”,“主发起人(或最大股东)及其关联方合计持股比例不超过公司注册资本总额的 30%(不含本数),且不得再参股本市其他小额贷款公司;其他单一股东及其关联方持股比例不超过 10%,且出资额不得低于 100 万元”。<sup>[2]</sup>针对最大股东以及其他单一股东出资比例的限制是以分散股权的方式避免出现一家独大的现象,使股东之间相互制衡,减少风险。但是从日常经营活动中可以看出,这一限制或多或少制约了小额贷款公司的发展。一是股东之间经营策略的分歧。由于股东多,意见难以统一,对公司的发展方向以及发展模式很难达成一致。处于起步阶段的小额贷款公司主要任务放在开拓市场、培养客户,盈利能力并不强。但一些股东无法接受小额贷款公司利润低于行业平均值的情况,认为钱生钱的行业回报率应该更大,为了短期的利益而使小额贷款公司的发展偏离既定方向。二是对于小额贷款公司后续资金的补充,一些实力薄弱或意志不坚定的股东则采取观望态度,增资的意见难以协调,使小额贷款公司面临资金匮乏的风险。

再次,专业化程度不够。《暂行办法》第二章第四条规定“高级管理人员不少于 2 名,具有履职所需的金融、经济知识、从业经验及专业技能,具备本科以上学历,从事金融领域工作 3 年以上或从事相关经济管理工作 5 年以上;或大专以上学历,从事金融领域工作 8 年以上”。<sup>[2]</sup>但是对于客户经理、风险经理并没有提出明确的要求。小额贷款公司处于发展初期,对员工需求大,所以招聘时对素质、经验方面的要求会有所降低,加之缺少完善的培训体制,对业务的开展、风险的识别及把控不利。

最后,服务观念未改变导致客户基础薄弱。小额贷款公司属于服务业。公司与客户的关系应该是平等、融洽的。小额贷款公司应该尽量帮助自己的客户,解决他们遇到的困难。但是由于小额贷款公司的高管多有银行从业经验,“客户缺钱就是有求于我”的观念还未改变,又由于经验不足要严格控

制风险,因此从其实际经营来看,甚少站在客户的角度考虑问题,对客户的维护程度明显不够,许多业务都是“一笔生意”,没能利用厦门首批小额贷款公司的优势,为自己建立起广泛的客户基础。

## 二、厦门小额贷款公司发展的外部考察

按照《暂行办法》的要求,小额贷款公司的首期注册资金不得低于 2 亿元人民币,厦门市已成立的 6 家小额贷款公司中 5 家首期注册资金为 2 亿元,一家为 2.18 亿元。其股东多是厦门当地知名企业,比如厦门海翼资产管理有限公司、厦门翔安投资集团有限公司、厦门纵横集团股份有限公司、大洲控股集团、厦门国贸控股有限公司等,这些企业实力雄厚、资金充足、经营范围广,为成立的小额贷款公司提供了良好的发展环境和广泛的客户来源,有利于小额贷款公司稳健地发展。但是,从外部视角审视,厦门小额贷款公司的发展也面临着一些困难:

第一是税收问题。“2009 年 1 月 1 日至 2013 年 12 月 31 日,村镇银行享受 3% 营业税优惠税率;2008 年 1 月 1 日,农合机构、村镇银行可按涉农贷款平均余额同比增长超过 15% 部分按 2% 的比例获得奖励;2008 年 1 月 1 日,村镇银行可享受中央财政按贷款年均余额 2% 的补贴;村镇银行、农合机构的金融机构同业往来免征营业税”,<sup>[3]</sup>但小额贷款公司没有税收方面的优惠,特别是对以支持“三农”为目的设立的小额贷款公司,例如厦门翔安海翔小额贷款有限公司,在这方面显得不公平。而且,按照国税函发[1995]156 号文件的规定:“贷款属于‘金融保险业’税目的征收范围,而贷款是指将资金贷与他人使用的行为。根据这一规定,不论金融机构还是其他单位,只要是发生将资金贷与他人使用的行为,均应视为发生贷款行为,按‘金融保险业’税目征收营业税”,<sup>[4]</sup>税率为 5%。然而“财务部、国家税务总局、央行、银监会为落实中央关于扩大内需,促进经济平稳较快增长和金融要大力支持经济发展的要求,增强商业银行支持经济建设的财力和力度。决定自 2008 年 12 月 1 日起,金融机构营业税的税率由现在的 5% 降到 2.5%”。<sup>[5]</sup>由于小额贷款公司不属于金融机构,因此营业税率仍然为 5%。而按《企业所得税法》,小额贷款公司需依法缴纳企业所得税,税率为 25%。与银行不同的是,银行以存贷差为基

准缴纳企业所得税,而小额贷款公司以全部利息收入缴纳企业所得税。由此可知,小额贷款公司与其它金融机构相比税负较重。

第二是征信问题。小额贷款公司未纳入征信系统,客户经理对客户的信用状况查询需要委托关联银行进行,过程复杂、时间慢。而且,客户在小额贷款公司的贷款记录同样不纳入征信系统,对个人的信用约束力减小。在这种情况下,小额贷款公司的风险不好把控,也无法针对客户的信用情况设计不同的产品,只能采取固定利率,不能反映市场借贷关系,小额贷款公司的作用大打折扣。其实,早在2011年8月中国人民银行办公厅就已经下达了《关于小额贷款公司接入中国人民银行征信系统及相关管理工作的通知》,但是工作一直没有实质性进展。

再次是监管问题。从金融的角度来讲,小额贷款公司属于金融服务行业,“以货币性、信用性资产经营为业”,<sup>[1]</sup>银监会对其应该负有监管的责任,这也有利于银监会对小额贷款公司风险的控制。但是,银监会对小额贷款公司只有指导的职责,原因在于小额贷款公司不吸收存款只发放贷款,不牵涉公共资金,所以不会对金融体系的安全造成威胁。厦门小额贷款公司的监管由市经发局、人民银行厦门市中心支行、厦门银监局、市工商局、市财政局、市公安局、市国税局、市地税局、各区人民政府共同负责,从《暂行办法》中可知监管过程中存在很多重复部分,让小额贷款公司疲于应对。而且,当小额贷款公司有需求时,各部门又容易出现推诿情况,办事效率低。

### 三、厦门小额贷款公司发展的对策思考

#### (一) 内部的发展对策

1. 定位上,应以小微企业作为目标客户进行业务的拓展

由于小额贷款公司对利益的追逐性,一些贷款被发放至房地产行业。这有悖于小额贷款公司设立的初衷,脱离小额贷款公司扶持小微企业的本质,也使小额贷款公司面临的风险增加。“根据世界银行统计,中国目前约有6000万中小微企业,占全国企业总数的99%。然而,据中华全国工商联统计的数据显示,我国中等规模以下的企业中有90%没有和银行发生过任何借贷关系,而微小企业中95%没有和银行发生过任何借贷关系”。<sup>[2]</sup>面对如此庞大

的客户群体,小额贷款公司可以发挥其机制灵活、审批速度快等优势创造自己广阔的借贷市场。厦门小微企业数量众多,根据来自厦门市经济发展局的资料,近年来厦门市中小微型企业数呈现出逐年增长、不断加快的态势,现有的中小微型企业中,2009-2011年注册的企业有3.9万户,占企业总数的39.5%,截至2012年底,厦门市中小企业总数约10.2万户,占全市企业数的99.5%,其中:小微企业约7.2万户,占总企业数的72%。目前厦门市小额贷款公司的客户群一般为小微企业,很多小微企业对资金有需求却融资无门,因此,小额贷款公司发展小微企业贷款的市场潜力很大。

2. 产品上,应提供多样化的服务及程序化、标准化的产品

将目标转移至小微企业对小额贷款公司的经营能力及风险管理提出了更高的要求。对小微企业贷款的前期调查繁杂,大多数小微企业没有规范的财务数据,对其经营、家庭等状况客户经理必须实地考察,费时、费力。由于我国信用环境不成熟,系统不健全,借款人信用意识淡薄,违约风险高;又据调查发现:“我国99%的微小企业的生命周期平均为3年”,<sup>[3]</sup>经营风险同样不容忽视。在这种情况下,单笔贷款的利息收入几乎不能覆盖单笔贷款投入的成本。小额贷款公司应寻求新型的贷款模式,发挥规模效应的优势,扩大市场份额,减少单笔贷款投入的固定成本,以薄利多贷获得盈利,这同时也对小额贷款公司的服务及产品设计提出了更高的发展要求。小额贷款公司要想获得更长远的发展,就需要丰富它的服务内容。除了为客户提供资金外,还可以利用其专业优势为客户解决其它的难题。在贷款方面,可以在保证和抵押贷款方式的基础上增加保理、应收账款质押、存货质押、信用贷款等方式。另外还可以为客户提供行业咨询、资金投向分析等服务,帮助小微企业更全面地认识市场,认清发展方向。小微企业的经营状况与贷款的偿还情况息息相关,提供这样的服务,不仅可以增加收入,也可以减少小额贷款公司面临的信用风险。在小额贷款公司没有过硬的科研能力创造新品种的情况下,可以模仿已经成型并且运行良好的产品。这样的模仿是指形式上的模仿,而实质内容则需要具体问题具体分析。因为这类产品都是针对某一地区,某一行业来设计,需要全新的调研、经营状况的分

析、风险的识别、利率的设定才能得到最终产品的运行方案。

3. 管理上,应积极借鉴国内外的成功经验,引入合理的技术,以规范自身的发展

例如德国国际咨询公司(IPC)的微贷技术,主要包括三大部分:一是对借款人还款能力的考察,通过走访与实地考察、分析财务状况来进行;二是对借款人还款意愿的考察,主要包括信用分析与抵押保证,可以以一定的形式来增强客户还款意愿,比如加快放款速度;三是控制放款机构内部操作风险。IPC 强调公司文化建设与人才激励约束机制,倡导“学徒制”,以公司文化影响员工处事风格,培养他们的沟通、风险防范、分析判断能力。其中值得一提的是 IPC 对风险的认识。对于信用风险,“IPC 倡导一定的贷款损失率,以一定的损失为代价换取积极的市场开拓策略,以足够的盈利保障不断地进行呆账核销”。<sup>[3]</sup>这与厦门市小额贷款公司相对保守的风险控制策略是不同的。面对广大小微企业,只有尝试之后才能将客户分类,按其具体情况制定更人性化的贷款计划,以初期的一些损失换取日后稳定的客户源,这未尝不是一种办法。

## (二) 外部的对策

### 1. 税收方面

可以考虑将小额贷款公司纳入财政补贴的政策范围内,形成政策性亏损补贴机制。比如,可以设定贷款中支持“三农”、小微企业的比例与所减免税收的关系。这样既可以减轻小额贷款公司的税负,又可以引导小额贷款公司对客户的定位,使资金流向最紧缺的领域。

### 2. 征信方面

人行应尽快将小额贷款公司纳入征信系统,这对双方都是有利的。对人行而言,将小额贷款公司的信息纳入征信系统,可以方便监管、及时发现风险并对小额贷款公司做出评级,同时,小额贷款公司的客户信息也纳入系统,扩充了人行的征信系统,其信息容量更广,也有助于全民信用意识的增强。对小额贷款公司而言,可以对客户信用有更全面、及时的掌握,减少逆向选择的风险,同时降低小额贷款公司贷前调查的成本。而且,信用度是确定利率的一个重要的因素,纳入征信系统也方便了小额贷款公司设计个性化的产品。

### 3. 股权结构方面

可以考虑从政策与法律着手,适度提高最大股东持股比例,避免出现无法增资的困境。而且,最大股东相对其它股东对经营管理的介入更多,对公司及其它股东也负有责任,因此可以考虑给予大股东与其责任范围相当的回报,避免出现责任大、收益低的尴尬局面。当然,关于最大股东的规定还是要注意一家独大的问题,建议最高持股比例不超过50%。

### 4. 监管方面

可以考虑成立独立的机构对小额贷款公司进行监管。因为小额贷款公司的经营具有很大灵活性,传统金融监管难以适用。随着小额贷款公司的兴起、发展和壮大,在解决监管的问题上,应该成立独立的机构,以适合小额贷款公司的方式对其进行监管。根据2009年12月9日中国人民银行发布的《金融机构编码规范》,将小额贷款公司纳入金融机构范围,故应出台具体的监管实施细则,这既可以规范小额贷款公司的行为,又可以为小额贷款公司的发展保驾护航。

## 参考文献:

- [1] 中国人民银行. 2013年小额贷款公司数据统计报告 [EB/OL].(2014-01-26).[http://www.gov.cn/gzdt/2014-01/26/content\\_2576212.htm](http://www.gov.cn/gzdt/2014-01/26/content_2576212.htm).
- [2] 厦门市人民政府. 厦门市小额贷款公司管理暂行办法 [EB/OL].(2012-12-28).[http://www.xm.gov.cn/zwgk/flfg/sfwj/201301/t20130131\\_613494.htm](http://www.xm.gov.cn/zwgk/flfg/sfwj/201301/t20130131_613494.htm).
- [3] 李直, 朱忠明. 中国小额贷款公司实践与发展——小额贷款公司税收问题[M]. 北京: 中国发展出版社, 2013.
- [4] 百度文库. 关于印发《营业税问题解答(之一)的通知》国税函发[1995]156号 [EB/OL].(2011-11-25).<http://wenku.baidu.com/link?url=gdT3ZfY9SifnrcmwigJR2RP8dbXmAX7YWThAvs4nEHl2SxdQ5X2Zj5bn9rrOkreJ8wF-L-PQx1TZjck-zjIvUp9DFEbgjTAbakw f6AZp6rC>.
- [5] 大利好! 12月1日起, 金融机构营业税减半征收——与国际接轨! [EB/OL].(2008-11-27).<http://guba.hexun.com/601939,guba,9058574.html>.

(责任编辑: 王 华)